



UNIVERSITAS TAMA JAGAKARSA

Kampus : Jalan Letjen T.B Simatupang No. 152 Tanjung Barat - Jakarta Selatan 12530
Telepon : (021) 7890965, 782.9919, 7883 1838, 789 0634
Fax : (021) 789 0966, E-mail : info@jagakarsa.ac.id
Website : <http://www.jagakarsa.ac.id/>

SURAT TUGAS

NO. 65/U TAMA/D/FE/VIII/2024

Fakultas : Ekonomi

Nama : Swasta Bangun, S.E., M.M.

Pangkat / Golongan : Lektor

NIDN / NIDK / NUPN : 0307056304

Untuk melaksanakan tugas sebagai berikut :

No	Uraian Tugas	Hari	Pukul	Mata Kuliah	Kode MK	Kredit (sks)	Jenjang Program	Program Studi	Semester
1	Mengajar	Senin Selasa	19.00 – 21.00	Manajemen Pemasaran I	314113043	3	S-1	Manajemen	Ganjil 24 / 25
			10.50 – 13.20	Manajemen Pemasaran I	314113043	3	S-1	Manajemen	
						6			

Kepada yang bersangkutan akan diberikan gaji / honorarium sesuai dengan peraturan penggajian yang berlaku di Universitas Tama Jagakarsa
Penugasan ini berlaku dari tanggal, 23 September 2024 sampai dengan tanggal, 04 Januari 2025.

Tembusan :

1. Rektor Universitas Tama Jagakarsa
2. Wakil Rektor I Universitas Tama Jagakarsa
3. Ketua Program Studi Manajemen
4. Kepala Bagian Administrasi Umum
5. Arsip.

Jakarta, 26 Agustus 2024

Dekan,



Prof. Dr. NFI Ginting, S.E., S.H., M.M.



DAFTAR HADIR DAN NILAI SEMESTER GANJIL / GENAP T.A.....

UTAMA F.A.U/001

Kampus : Jl. Letjen T.B. Simatupang No. 152 Tanjung Barat - Jakarta Selatan 12530
Telp. : (021) 789 0965, 782 9919, 78831838, 789 0634
Fax. : (021) 789 0966
Email : info@jagakarsa.ac.id
Website : http://www.jagakarsa.ac.id

Program Studi : Manajemen S.1.
Kode dan Mata kuliah : 319113043 / Manajemen pemasaran
Smt/SKS/W. Kuliah : II / 2 / 10⁰⁰ - 13⁰⁰ ke II

Dosen : Sumarta - Ronggo, S.E, M.M.
Tgl. Kuliah pertama dan berakhir : 24 April 2025 s.d.

No. Urut	NPM	NAMA MAHASISWA	PERKULIAHAN KE																				Ke hadir an	Tugas	UTS	UAS	Nilai Akhir		Keterangan
																											Jumlah	Huruf	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20							
			19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	19/11/24	20%	20%	25%	35%	100%	N.A	
1	23310005	ANISA DINDA SYAGILA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	20	28	84	A	
2	23310011	Nova Aiyani	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	22	82	A	
3	23310021	Natalya Evelyn Kesho Subarba	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	28	83	A	
4	23310026	Pina Maya Sakha	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	20	28	84	A	
5	23310029	Phetra Raskha Wahyuni Ardy	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	20	28	84	A	
6	23310016	Midia Alifia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	20	19	83	A	
7	23310029	Astriany Bhoko Adja P.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	20	83	A	
8	23310022	Ananda Riadi	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	20	83	A	
9	23310010	Angga Heriadi Fauzan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	20	83	A	
10	23310017	Handrianur Ebo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	19	80	A	
11	23310027	Intan Hartanti	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	18	16	19	20	82	A	
12																													
13																													
14																													
15																													

Keterangan :

✓ : Hadir Perkuliahan
• : Absen Perkuliahan
S : Sakit
I : Ijin

Kehadiran Minimal 75 %
UTS : Ujian Tengah Semester
UAS : Ujian Akhir Semester
Ket : Lulus / Tidak Lulus

PENILAIAN

0 - 44 = E
45 - 55 = D
56 - 69 = C
70 - 79 = B
80 - 100 = A

Dosen Pengampu

Sumarta - Ronggo, S.E, M.M.

Jakarta 31 Januari 2025

Kapal Program Studi

Meteha - Ronggo, S.E, M.M.



DAFTAR HADIR DAN NILAI SEMESTER GANJIL / GENAP T.A.....

UTAMA/F.A/U/001

Kampus : Jl. Letjen T.B. Simatupang No. 152 Tanjung Barat - Jakarta Selatan 12530
Telp. : (021) 789 0965, 782 9919, 78831838, 789 0634
Fax. : (021) 789 0966
Email : info@jagakarsa.ac.id
Website : http://www.jagakarsa.ac.id

Program Studi : MANAJEMEN I.T.
Kode dan Mata kuliah : 319113043 (MANAJEMEN PERFORMAN I)
Smt/SKS/W. Kuliah : II C / 18 / 1900 : 21.30 WIB

Dosen : SWASTA-RANGUN, SE, MM
Tgl. Kuliah pertama dan berakhir : 23 Sept 2019 s.d.

No. Urut	NPM	NAMA MAHASISWA	PERKULIAHAN KE																		Ke hadir an	Tugas	UTS	UAS	Nilai Akhir		Keterangan	
																									Jumlah	Huruf		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18								19
			24/9/19	30/9/19	7/10/19	14/10/19	21/10/19	28/10/19	4/11/19	11/11/19	18/11/19	25/11/19	2/12/19	9/12/19	16/12/19	23/12/19	30/12/19	6/1/20	13/1/20	20/1/20	27/1/20	3/2/20	10/2/20	17/2/20	24/2/20	3/3/20	10/3/20	
1	23320012	Nurfaul Alizillah	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	tidak lulus.
✓2	23310007	Vera Kartika	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
3	23310081	Aryapangestu Amanuban	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
✓4	23710083	Epi Mariani	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
5	23710001	Inga Sistra Jumar Guro	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
✓6	23370010	Syamsudin Rizal	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
✓7	19320037	NATAN KUNAN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
✓8	23710013	Melika Nur Mahendra	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
✓9	23710014	Damirius Khus	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
10																												
11																												
12																												
13																												
14																												
15																												

Keterangan :
✓ Hadir Perkuliahan
- Absen Perkuliahan
S Sakit
i Ijin

Kehadiran Minimal 75 %
UTS : Ujian Tengah Semester
UAS : Ujian Akhir Semester
Ket : Lulus / Tidak Lulus

PENILAIAN
0 - 44 = E
45 - 55 = D
56 - 69 = C
70 - 79 = B
80 - 100 = A

Dosen Pengampu

SWASTA-RANGUN, SE, MM

Jakarta, 31 Januari 2020

Ketua Program Studi
UNIVERSITAS JAGAKARSA

MELIKHA FENDIRAIG, SE, MM



DAFTAR HADIR DAN NILAI SEMESTER GANJIL / GENAP T.A.....

UTAMA/F.A/U/001

Kampus : Jl. Letjen T.B. Simatupang No. 152 Tanjung Barat - Jakarta Selatan 12530
Telp. : (021) 789 0965, 782 9919, 78831838, 789 0634
Fax. : (021) 789 0966
Email : info@jagakarsa.ac.id
Website : http://www.jagakarsa.ac.id

Program Studi

Kode dan Mata kuliah

Smt/SKS/W. Kuliah

Dosen

Tgl. Kuliah pertama dan berakhir

No. Urut	NPM	NAMA MAHASISWA	PERKULIAHAN KE																		Ke hadir an	Tugas	UTS	UAS	Nilai Akhir		Keterangan		
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18					19	20		Jumlah	Huruf
			24/1/19	8/10	15/10	22/10	29/10	5/11	12/11	19/11	26/11	3/12	10/12	17/12	24/12	31/12	7/1	14/1	21/1	28/1					4/2	11/2		18/2	25/2
-1	23320001	Ayesha Almera Zahra	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
12	23320008	Heri Iswandi	i	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
✓3	23320005	Muhammad Mustofa Atwi N	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
✓4	23320003	Anggiva Dwi Larasayu	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
✓5	23320038	Annisha Aldha	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
✓6	23320004	Rika Noviana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
✓7	23320011	Adifa Delio	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
8	23320006	Yovita Suryati	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
✓9	23320013	Dominggus Delo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
10	23320018	Rini Noviana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			
11																													
12																													
13																													
14																													
15																													

Keterangan :

✓ : Hadir Perkuliahan
- : Absen Perkuliahan
S : Sakit
i : Ijin

Kehadiran Minimal 75 %
UTS : Ujian Tengah Semester
UAS : Ujian Akhir Semester
Ket : Lulus / Tidak Lulus

PENILAIAN

0 - 44 = E
45 - 55 = D
56 - 69 = C
70 - 79 = B
80 - 100 = A

Dosen Pengampu

Jakarta, 31 Januari 2024.

Ketua Program Studi



SMITH. RANGUN, SE, M, M

Metetika. Penbiang, SE, M, M

	UNIVERSITAS TAMA JAGAKARSA FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN SI			
	Jl. TB Simatupang No. 152 Tanjung Barat – Jakarta Selatan 12530 FORMULIR RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)			
No. Dokumen 007/RPS/LPM/UTAMA-J/2020	No. Revisi 03	Hal 1 dari 20		Tanggal Terbit 26 Agustus 2024
Matakuliah : Manajemen Pemasaran I	Semester: III	sks: 3	Kode: 314113043	
Mata Kuliah Prasyarat **)	: Pengantar Bisnis			
Dosen Pengampu/Penanggungjawab	: Swasta Bangun, S.E., M.M.			
Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) Catatan: S : Sikap P : Pengetahuan KU : Keterampilan Umum KK : Keterampilan Khusus	a. Sikap : 1. Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan mampu menunjukkan sikap religius; 2. Menjunjung tinggi nilai kemanusiaan dalam menjalankan tugas berdasarkan agama, moral, dan etika; 3. Menginternalisasi nilai, norma, dan etika akademik; 4. Berperan sebagai warga negara yang bangga dan cinta tanah air, memiliki nasionalisme serta rasa tanggungjawab pada negara dan bangsa; 5. Menghargai keanekaragaman budaya, pandangan, agama, dan kepercayaan, serta pendapat atau temuan orisinal orang lain; 6. Berkontribusi dalam peningkatan mutu kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan kemajuan peradaban berdasarkan pancasila. 7. Bekerja sama dan memiliki kepekaan sosial serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan. 8. Mampu merumuskan fungsi manajemen pada level operasional di berbagai tipe organisasi .			

	9. Mampu mengambil keputusan manajerial yang tepat di berbagai tipe organisasi pada tingkatan operasional berdasarkan data dan informasi pada fungsi organisasi. b. Pengetahuan 1. Menguasai konsep teoretis, metoda dan perangkat analisis fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan, pengarahannya, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian) dan fungsi organisasi (pemasaran, sdm, operasi, dan keuangan) pada berbagai jenis organisasi. 2. Menguasai konsep dan teknik menyusun rencana strategis dan menjabarkannya dalam rencana operasional. 3. Menguasai prinsip kepemimpinan dan kewirausahaan dalam berbagai tipe organisasi. 4. Menguasai konsep tentang metode penelitian yang mencakup studi kasus, kesejarahan, survei, simulasi, dan eksperimen pada lingkup kualitatif dan kuantitatif, secara eksploratif, deskriptif, dan verifikatif. 5. Menguasai minimal satu metode penelitian (studi kasus, kesejarahan, survei, simulasi, dan eksperimen pada lingkup kualitatif dan kuantitatif, secara eksploratif, deskriptif, dan verifikatif). 6. Menguasai etika bisnis dan nilai-nilai kemanusiaan (humanity values) 7. Menguasai pengetahuan tentang jenis dan regulasi organisasi lokal, nasional, regional, dan global. 8. Menguasai kaidah, prinsip dan teknik komunikasi lintas fungsi, level organisasi, dan budaya. 9. Menguasai minimal salah satu bahasa internasional. c. Keterampilan Umum: 1. Menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan atau teknologi sesuai dengan
--	--

	bidang keahliannya; 2. Mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan, teknologi atau seni sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tata cara dan etika ilmiah untuk menghasilkan solusi, gagasan, desain, atau kritik seni serta menyusun deskripsi saintifik hasil kajiannya dalam bentuk skripsi atau laporan tugas akhir; 3. Mengambil keputusan secara tepat dalam konteks penyelesaian masalah di bidang keahliannya, berdasarkan hasil analisis terhadap informasi dan data; 4. Mengelola pembelajaran secara mandiri; 5. Mengembangkan dan memelihara jaringan kerja dengan pembimbing, kolega, sejawat baik di dalam maupun di luar lembaganya. d. Keterampilan Khusus 1. Mampu merumuskan fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, penyusunan staf, pengarahannya, dan pengendalian serta evaluasi) pada level operasional di berbagai tipe organisasi; 2. Mampu melaksanakan fungsi organisasi (pemasaran, operasi, sumber daya manusia, keuangan, dan strategi) pada level operasional di berbagai tipe organisasi; 3. Mampu mengidentifikasi masalah manajerial dan fungsi organisasi pada level operasional, serta mengambil tindakan solutif yang tepat berdasarkan alternatif yang dikembangkan, dengan menerapkan prinsip-prinsip kewirausahaan yang berakar pada kearifan lokal; 4. Mampu berkontribusi dalam penyusunan rencana strategis organisasi dan menjabarkan rencana strategis menjadi rencana operasional organisasi pada level fungsional; 5. Mampu mengambil keputusan manajerial yang tepat di berbagai tipe organisasi pada tingkat operasional, berdasarkan analisis data dan informasi pada fungsi organisasi; 6. Mampu melakukan kajian empirik dan pemodelan dengan menggunakan metode ilmiah pada berbagai tipe organisasi berdasarkan fungsi organisasi; 7. Mampu berkomunikasi efektif lintas fungsi dan level organisasi.
--	---

Capaian Pembelajaran Matakuliah (CPMK)	a. Sikap : Menguasai konsep teori dalam ilmu manajemen dan menerapkannya dalam berbagai tipe baik bisnis maupun non bisnis pada tingkat lokal dan global. b. Pengetahuan : 1. Menguasai konsep teoretis, metoda dan perangkat analisis fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan, pengarahan, pemantauan, evaluasi, dan pengendalian) dan fungsi organisasi (pemasaran, sdm, operasi, dan keuangan) pada berbagai jenis organisasi; 2. Menguasai konsep dan teknik menyusun rencana strategis dan menjabarkannya dalam rencana operasional; 3. Menguasai etika bisnis dan nilai-nilai kemanusiaan (humanity values) 4. Menguasai pengetahuan tentang jenis dan regulasi organisasi lokal, nasional, regional, dan global. c. Keterampilan Umum : 1. Mampu Bekerja sama dan memiliki kepekaan social serta kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan. 2. Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora yang sesuai dengan bidang keahliannya. 3. Mampu mengkaji implikasi pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan teknologi yang memperhatikan dan menerapkan nilai humaniora sesuai dengan keahliannya berdasarkan kaidah, tata cara dan etika ilmiah dalam rangka menghasilkan solusi, gagasan, desain atau kritik seni d. Keterampilan Khusus : 1. Mampu menyelesaikan masalah rutin fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian) dan fungsi organisasi (pemasaran, sumber daya manusia, operasi dan keuangan) dengan kaidah yang berlaku.
--	---

		2 Mampu merumuskan dan mengimplementasikan rencana strategik ke dalam rencana operasional					
Deskripsi Matakuliah:		Pada mata kuliah ini mahasiswa diharapkan mampu meningkatkan pemahaman tentang konsep dasar mengenai kegiatan pemasaran dalam usaha bisnis untuk menghasilkan pendapatan dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Mahasiswa juga dapat mengerti dan memahami kegiatan pemasaran dalam usaha bisnis pada Ahad ke 21.					
Minggu ke -	Kemampuan yang diharapkan (Sub-CPMK)	Bahan Kajian/Materi Pembelajaran	Metode Pembelajaran dan Pengalaman Belajar	Waktu	Penilaian	Kriteria/ Indikator	Bobot
1 Pendahuluan Pengertian dan konsep dasar Pemasaran	Mahasiswa mampu menjelaskan tentang pengertian dan konsep pemasaran	<i>Marketing creating and capturing customer value</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	- Ketepatan mengidentifikasi pengertian pemasaran - Ketepatan menjelaskan konsep pemasaran	5%
2 Strategi Pemasaran	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengklasifikasi strategi pemasaran	<i>marketing strategy: partnering to build customer relationship</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	- memahami dan menerapkan strategi pemasaran - Ketepatan mengklasifikasi strategi pemasaran	5%

3	Mahasiswa mampu mengklasifikasi dan mengidentifikasi lingkungan yang mempengaruhi perusahaan	<i>Analyzing the marketing environment</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	- Ketepatan menerangkan tentang lingkungan - Ketepatan mengidentifikasi tentang lingkungan yang ada - Ketepatan memberikan contoh tentang lingkungan	5%
4	Mahasiswa mampu mengklasifikasi dan memperjelas identifikasi pasar konsumen	Consumer markets and consumer buyer	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	- Ketepatan membedakan pasar konsumen - Ketepatan menganalisis pasar konsumen	5%

Lampiran SK Rektor Nomor : 22/UTAMA-J/VIII/2017

5 Pasar Bisnis	Mahasiswa mampu mengklasifikasi dan mengartikan identifikasi pasar bisnis.	<i>Business markets and business buyer behavior</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	• Ketepatan membedakan pasar Bisnis • Ketepatan menganalisis pasar Bisnis	5%
-------------------	--	---	------------------------	--------------	-------------	--	----

6 Segmentasi	Mahasiswa mampu mengklasifikasikan dan menjelaskan segmentasi, target dan positioning	<i>Customer-driven marketing strategy: Creating value for target customers</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya Jawab	Ketepatan menjelaskan dan memberikan contoh untuk STP	5%
7 Targeting	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detail tentang Targeting produk	<i>Product, services, and brands: Building customer value</i> <i>New-product development and product life-cycle strategies</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya Jawab	- Ketepatan menjelaskan dan menunjukkan Targeting produk - Ketepatan Mengidentifikasi Targeting produk - Ketepatan menjelaskan dan menerapkan konsep produk baru dan strategi daur hidup produk - Ketepatan membedakan tahapan dalam daur hidup produk	5%

Lampiran SK Rektor Nomor : 22/UTAMA-J/VIII/2017

8. UTS	Sebagai calon manajer diharapkan mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan materi Manajemen Pemasaran I dari pertemuan 1-7	Mahasiswa mempelajari bahankajian (materi ajar) tentang budaya perusahaan dari pertemuan 1-7	Tatap Muka	120 Menit	menjawab Soal UTS	Ujian Tertulis dengan beberapa contoh Studi kasus	25%
-----------	---	--	------------	--------------	-------------------	---	-----

9. Positioning	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil tentang Positioning	<i>Product, services, and brands: Building customer value</i> <i>New-product development and product life-cycle strategies</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya Jawab	- Ketepatan menjelaskan dan menunjukkan Positioning produk - Ketepatan Mengidentifikasi Posisi produk - Ketepatan menjelaskan dan menerapkan konsep Posisi produk baru dan strategi daur hidup produk - Ketepatan membedakan tahapan dalam daur hidup produk	5%
10. Product	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil tentang produk	<i>Product, services, and brands: Building customer value</i> <i>New-product development and product life-cycle strategies</i>		150 Menit		- Ketepatan menjelaskan dan menunjukkan produk - Ketepatan Mengidentifikasi produk - Ketepatan menjelaskan dan menerapkan konsep produk baru dan strategi daur hidup produk - Ketepatan membedakan tahapan dalam daur hidup	5%

						produk	
11 Price	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detail tentang harga	• <i>Pricing: understanding and capturing customer value</i> • <i>Pricing Strategy</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	• Ketepatan menjelaskan dan menguraikan tentang konsep dan strategi harga - Ketepatan menjelaskan tentang jenis-jenis harga	5%
12 Place	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detail tentang saluran distribusi (Place)	• <i>Marketing channels: Delivering Customer Value</i> <i>Retailing dan wholesaling</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	• Ketepatan menjelaskan dan menguraikan <i>marketing channels</i> - Ketepatan memberikan contoh dalam <i>marketing channels</i>	5%

13. Promotion	Mahasiswa mampu menjelaskan dan mengidentifikasi secara detil tentang bauran komunikasi	<i>Communicating customer value: Integrated marketing communication strategy</i>	Tatap muka dan ceramah	150 Menit	Tanya jawab	- Ketepatan menjelaskan dan menguraikan tentang strategi komunikasi - Ketepatan menunjukkan perbedaan bauran komunikasi Ketepatan mengidentifikasi	5%
14.	Makalah	Presentasi Makalah (Studi Kasus)	Diskusi	30 Menit	Tanya jawab	Penyusunan Makalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
15.	Makalah	Presentasi Makalah (Studi Kasus)	Diskusi	30 Menit	Tanya jawab	Penyusunan Makalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
16.	UAS	Mahasiswa mempelajari bahan kajian (materi ajar) Manajemen Pemasaran I dan pertemuan 9 - 15.	Tatap Muka	120 Menit	Menjawab Soal UAS	Ujian Tertulis dengan beberapa contoh Studi kasus	35%

***) Mahasiswa tidak dapat mengambil matakuliah lanjutan apabila tidak lulus mata kuliah prasyarat.

Daftar Referensi:

Cotler, P& Armstrong, G. (2016). Principles of Marketing. 16 ed. Harlow England: Pearson Education International

dukungan:

le Daniel, Lamb, and Hair (2011). Introduction to Marketing. 11ed. South Western: Cengage learning International Edition
 Priyandiningrum, Ari; Udaya, Jusuf; Efendi (2015). Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 1. Penerbit Andi Yogyakarta

Tugas mahasiswa dan penilaiannya

Linggu ke	Bahan Kajian/Materi Pembelajaran	Tugas		Waktu	Penilaian	Indikator	Bobot
1.	Pendahuluan Pengertian dan konsep dasar Pemasaran	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					
2	Strategi Pemasaran	Mandiri	Kuis	30 Menit		Proses	5%

3	Lingkungan yang mempengaruhi Perusahaan				Latihan Soal Tertulis	Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	
		Terstruktur			Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
4	Pasar Konsumen	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur			Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
5	Pasar Bisnis	Mandiri	Kuis	1 minggu	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur			Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%

6	Segmentasi	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					
7	Targeting	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					
8	UTS	Kelas	Kuis	120 Menit	Soal/UT & Jawaban Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	25%
		Terstruktur					
9	Positioning	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%

		Terstruktur					
10	Product	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					
11	Price	Mandiri	Kuis	30	Latihan Soal Tertulis	Proses Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					
12	Place	Mandiri	Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					
13	Promotion		Kuis	30 Menit	Latihan Soal Tertulis	Penyelesaian Masalah dengan Benar dan Tepat Waktu	5%
		Terstruktur					

Diagram 1.1 Struktur Organisasi (Lihat Gambar 1.1.1)



Lampiran SK Rektor Nomor : 22/UTAMA-I/VIII/2017

Jenis tugas yang diberikan dapat dalam bentuk: *Book Review, Analisis Jurnal, Analisis Kasus, Riset Kecil, Proyek, Observasi lapangan, Menulis makalah, Latihan*. Sifat Tugas mandiri atau kelompok. Untuk matakuliah laboratorium/bengkel dan lapangan tidak ada tugas mandiri dan tugas terstruktur.

1. Penilaian

a) Aspek Penilaian

- (1) Sikap
- (2) Pengetahuan
- (3) Keterampilan
- (4) Syarat mengikuti UAS Kehadiran Mahasiswa Minimal 70%.

b) Bobot Penilaian Bersifat Akumulasi

- (1) Bobot Kehadiran (NK) = 20%
- (2) Bobot Tugas (NT) = 20%
- (3) Bobot Nilai Ujian Tengah Semester (UTS) = 25%
- (4) Bobot Nilai Ujian Akhir Semester (UAS) = 35%
- (5) Nilai Akhir dalam bentuk Huruf (A/B/C/D/E)
- (6) Apabila salah satu komponen bobot tidak ada maka otomatis nilai E.

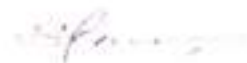
Mengetahui
Ketua Program Studi



Metchsa Sembiring, S.E., M.M.

Jakarta, 26 Agustus 2024

Dosen Pengampu/
Penanggungjawab MK



Swasta Bangun, S.E., M.M.